

# 1 WPLYW INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ NA ROZWÓJ I WSPARCIE MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW

*Marek Matejun, Maciej Miller*  
*Katedra Zarządzania, Politechnika Łódzka*

## 1. Wprowadzenie

Analizując losy polskiego sektora małych i średnich przedsiębiorstw po 1989 roku można zauważyć, że obecnie znajduje się on w fazie pełnej integracji ze strukturami Unii Europejskiej. Sytuacja ta implikuje określone konsekwencje dla funkcjonowania i rozwoju mniejszych podmiotów gospodarczych. Z jednej strony może być ona traktowana jako zagrożenie, związane z narażeniem polskich przedsiębiorstw na liberalizację wymiany handlowej i wzrost konkurencji rynkowej. Z drugiej jednak strony proces integracji europejskiej może stanowić szansę dla rozwoju małych i średnich firm przede wszystkim poprzez wymuszenie działań innowacyjnych, inwestycyjnych i przedsiębiorczych, a także wykorzystanie środków pomocowych oferowanych w ramach unijnej polityki wspierania firm sektora MŚP.

Wsparcie takie realizowane jest zarówno na poziomie założeń i programów strategicznych, jak również – bezpośrednio – za pośrednictwem instytucji otoczenia biznesu, które oferują różnorodne instrumenty wspierania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. W ten sposób dla firm sektora MŚP dostępne są **różnorodne formy wspierania zewnętrznego**, których celem jest ograniczanie określonych barier rozwojowych oraz wzmacnianie czynników stymulujących rozwój tej kategorii podmiotów. W efekcie przedsiębiorstwa te funkcjonują w złożonym i dynamicznym otoczeniu, w którym zdolność do wykorzystania pojawiających się szans wspierania rozwoju determinuje w znacznym stopniu sukces tych organizacji jako systemów otwartych [19, s. 61].

Biorąc to pod uwagę **jako cel opracowania** wyznaczono przedstawienie opinii łódzkich przedsiębiorców na temat wpływu procesu integracji europejskiej na rozwój ich przedsiębiorstw, ze szczególnym uwzględnieniem oceny możliwości wynikających z wykorzystania zewnętrznych instrumentów

wspierania firm sektora MŚP. Realizacji celu pracy poświęcono badania empiryczne prowadzone metodą ankietową na grupie 24 wybranych celowo, małych i średnich przedsiębiorstw z regionu łódzkiego.

## **2. Członkostwo w Unii Europejskiej, jako szansa na rozwój i wsparcie małych i średnich przedsiębiorstw**

Przemiany końca XX wieku spowodowały istotne zmiany w warunkach funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw. Spadek zamożności społeczeństwa, zmniejszony popyt na towary i usługi oraz nasilenie konkurencji rynkowej wpływały na wystąpienie istotnych barier w rozwoju firm sektora MŚP w Polsce. Jednocześnie prowadzone były zaawansowane działania przygotowawcze do integracji Polski z Unią Europejską, obejmujące dostosowania polityczne i prawne, a także związane z unowocześnianiem systemów zarządzania i marketingu, wprowadzaniem nowych technologii i tworzeniem silniejszych powiązań sieciowych. Okres ten został zidentyfikowany jako faza spowolnionego rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw oraz przygotowań do integracji z Unią Europejską [16, s. 53].

Kolejne zmiany nastąpiły z dniem 1 maja 2004 r., kiedy to Polska stała się pełnoprawnym członkiem Unii Europejskiej wraz z 10 innymi krajami pretendującymi do funkcjonowania w ramach zjednoczonej Europy. Obecnie zatem małe i średnie przedsiębiorstwa funkcjonują w ramach fazy integracji ze strukturami UE. Wywołuje to dla nich określone konsekwencje, które mogą być rozpatrywane w kontekście strategicznych szans lub zagrożeń ich funkcjonowania i rozwoju<sup>1</sup>.

Nowe warunki gospodarowania wpisują się w szeroki kontekst skutków globalizacji dla procesów rozwojowych małych i średnich przedsiębiorstw. J. Penc analizując te problemy wskazuje, iż nasz kraj po krótkiej „aklimatyzacji” może czuć się zupełnie dobrze w unijnym środowisku, a globalizacja stwarza istotne możliwości w zakresie przyspieszenia procesów przewyższania słabości przedsiębiorstw m.in. poprzez takie wyzwania, jak [23, s. 144-146]:

- możliwości zwiększenia skali działalności,
- konieczność sprostania podwyższonym wymaganiom jakościowym, czy technologicznym,
- dostęp do nowych technologii, zasobów i potencjału wynikających ze współpracy międzynarodowej,
- przewyższenie ograniczeń w dostępie do kapitału, możliwość poprawy płynności finansowej,

---

<sup>1</sup> Więcej na temat strategicznej roli szans i zagrożeń w rozwoju organizacji, np.: [24, s. 119-124].

- doskonalenie procedur, struktur i zarządzania, również w wyniku wykorzystania benchmarkingu międzynarodowego.

Możliwości wykorzystania szans wynikających z integracji z Unią Europejską uzależnione są w znacznym stopniu od pozytywnego potencjału i atutów małych i średnich przedsiębiorstw. M. Greta i T. Kostrzewa-Zielińska z nadzieją wyrażają się o roli sektora MŚP w gospodarce państw zjednoczonej Europy, a wśród ich zalet wymieniają m.in. ekspansywność rynkową oraz elastyczność wyrażającą się w zdolności do szybkiego dostosowania do wymagań rynkowych [11, s. 103]. Inne, wybrane zalety i wady firm sektora MŚP w kontekście procesu integracji europejskiej przedstawiono w tabeli 1.

**Tabela 1.** Wady i zalety małych i średnich przedsiębiorstw decydujące o perspektywach ich rozwoju w warunkach integracji europejskiej

Zalety	Wady
<ul style="list-style-type: none"> <li>– wysoka ranga priorytetów rozwojowych,</li> <li>– zdolność do generowania wewnętrznych źródeł finansowania rozwoju firmy,</li> <li>– zdolność do utrzymywania dotychczasowych i generowania nowych miejsc pracy,</li> <li>– stosunkowo wysoka aktywność inwestycyjna,</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– wysoki stopień uzależnienia od rynków lokalnych i lokalnych odbiorców,</li> <li>– wciąż niewystarczający poziom innowacyjności,</li> <li>– przestarzały park maszynowy,</li> <li>– niska skłonność do internacjonalizacji działalności,</li> <li>– niskie stopień rozwoju powiązań kooperacyjnych i współpracy partnerskiej,</li> <li>– słabości zarządzania, w tym niechęć do zatrudniania profesjonalnych menedżerów.</li> </ul>

*Źródło: opracowanie własne na podstawie [11, s. 104].*

Istotną szansą dla małych i średnich przedsiębiorstw wynikającą z procesu integracji z Unią Europejską staje się wykorzystanie możliwości płynących z polityki UE wobec tych podmiotów. Sektor małych i średnich przedsiębiorstw uważany jest bowiem za najbardziej elastyczny zbiór podmiotów w gospodarce, mający dynamiczny wpływ na otoczenie poprzez generowanie impulsów wzbudzających chęć do podnoszenia efektywności i konkurencyjności i to zarówno w ujęciu lokalnym, jak i regionalnym. Dlatego też znaczenie tego sektora dla każdego państwa europejskiego jest bardzo znaczące.

Aktualnie małe i średnie przedsiębiorstwa są uważane za główną siłę promującą konkurencyjność i rozwój przemysłu wspólnotowego, czego dowodem jest „Europejska Karta Małych Przedsiębiorstw” (European Charter For Small Enterprises). W tym dokumencie zawarte zostały główne

zasady polityki UE wobec firm sektora MŚP. W celu realizacji tych zadań w „Europejskiej Karcie Małych Przedsiębiorstw”, zostało określone 10 głównych kierunków działań planowych wobec najmniejszych podmiotów [9]:

1. Rozwój edukacji i szkoleń z zakresu przedsiębiorczości.
2. Tańszy i szybszy sposób rejestracji firm.
3. Uproszczenie regulacji prawnych.
4. Rozwój kształcenia zawodowego i ustawicznego.
5. Poprawa dostępności usług elektronicznych.
6. Polepszenie funkcjonowania firm na jednolitym rynku UE.
7. Uproszczenie systemu podatkowego i poprawa dostępu dofinansowania.
8. Poprawa systemu dostępu do nowych technologii.
9. Promocja skuteczności przykładów zastosowań e-biznesu i nowoczesnych systemów wspierania firm.
10. Lepsza reprezentacja interesów przedsiębiorców na szczeblu krajowym i unijnym.

Celem wspólnej polityki UE w stosunku do małych i średnich firm jest stopniowe usuwanie barier utrudniających swobodny przepływ towarów, usług, kapitału i osób, co jest skutkiem obowiązującej w UE polityki uczciwej konkurencji, według której zabrania się jakichkolwiek praktyk naruszających swobodę konkurencji oraz nadużywania przez firmy pozycji monopolistycznej [33, s. 113-116]. Działania na rzecz małych i średnich przedsiębiorstw stanowią połączenie inicjatyw i pomocy na szczeblu unijnym, krajowym i regionalnym, tworząc w sumie **spójny system pomocy dla MŚP**. Umożliwiają one rozwiązywanie podstawowych problemów rozwoju tych podmiotów [1, s. 180].

W związku z tym w Unii Europejskiej tworzone są różnorodne programy wspierające dalszy rozwój firm sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Rozwój ten może być traktowany jako ukierunkowany proces zmian ilościowych i jakościowych (strukturalnych, technologicznych, kulturowych itp.), wykazujących określonego rodzaju stosunkowo trwałą tendencję, sprzyjających przetrwaniu, stabilności i zwiększeniu możliwości działania danej organizacji [22, s. 381]. Wspomaganie rozwoju obejmuje zatem nie tylko wsparcie ilościowych zmian w przedsiębiorstwach i ich rozrostu, ale również ułatwienie dokonywania przekształceń jakościowych, związanych m.in. z procesami i systemami zarządzania.

Ze względu na znaczenie sektora MŚP we współczesnej gospodarce Unii Europejskiej już na początku lat 90 XX w. rozpoczęto działania wspierające rozwój tego sektora realizowane poprzez [33, s. 113]:

- zwiększenie warunków konkurencyjności,
- uproszczenie procedur administracyjnych, głównie dla MŚP rozpoczynających działalność,
- wprowadzenie korzystniejszego opodatkowania,
- ustalenie terminów w transakcjach handlowych,

- koordynację działań Wspólnoty na rzecz MŚP,
  - promowanie innowacyjności w działaniach MŚP.
- Polscy przedsiębiorcy mieli możliwość zdobycia pierwszych doświadczeń w pozyskiwaniu funduszy unijnych realizując projekty w ramach takich programów przedakcesyjnych, jak [29, s. 72-74]:
- SAPARD – dotyczący wspierania rolnictwa,
  - ISPA – dotyczący wspierania inwestycji związanych z transportem i ochroną środowiska naturalnego,
  - PHARE – dotyczący realizacji programów inwestycyjnych, programów służących do osiągnięcia spójności gospodarczej i społecznej regionów.

Kontynuacją programów przedakcesyjnych były środki przeznaczone dla Polski w ramach instrumentów polityki regionalnej Unii Europejskiej. Pierwsza **perspektywa strategiczna obejmowała lata 2004-2006**. Głównym celem wsparcia było wówczas rozwijanie konkurencyjnej gospodarki opartej na wiedzy i przedsiębiorczości zapewniającej wzrost zatrudnienia oraz poprawę spójności społecznej, ekonomicznej i przestrzennej. Strategia osiągnięcia celu głównego opierała się na dwóch filarach: wysokiego i zrównoważonego rozwoju oraz zwiększenia zatrudnienia.

Oba filary strategii były głównymi kryteriami wyboru powiązanych ze sobą i wzajemnie się wspomagających priorytetów i działań, do których zaliczono:

1. Rozwój sektora przedsiębiorstw oraz wzrost zatrudnienia w tym sektorze.
2. Rozwój zasobów ludzkich.
3. Zwiększenie poziomu inwestycji infrastrukturalnych, związanych ze wzrostem gospodarczym i jakością życia.
4. Poprawę warunków dla rozwoju regionalnego, w tym rozwoju obszarów wiejskich.

Z punktu widzenia małych i średnich przedsiębiorstw istotny był cel 3, w którym konkurencyjność przedsiębiorstw, a w konsekwencji ich potencjał do tworzenia zatrudnienia był wspomagany przy pomocy trzech powiązanych ze sobą grup działań. Działania te były skierowane na poprawę stanu infrastruktury, szczególnie transportowej, która stanowiła istotną przeszkodę w rozwoju krajowym i regionalnym. Wsparcie finansowe oraz doradcze zostało zaoferowane także starterom przedsiębiorstw oraz małym i średnim firmom, które potraktowane zostały jako najszybciej rozwijającą się część gospodarki i główne źródło nowych miejsc pracy. Zwrócono również uwagę na poprawę ogólnych umiejętności i poziomu kwalifikacji siły roboczej, co miało przyczynić się do zwiększenia poziomu, a przez to do tworzenia gospodarki opartej na wiedzy [27, s. 50-51].

Przedsiębiorstwa w latach 2004-2006 mogły uzyskać dofinansowanie realizowanych projektów w ramach trzech głównych programów operacyjnych [34, s. 73-77]:

- Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw (SPO WKP),
- Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego (ZPORR),
- Sektorowego Programu Operacyjnego Restrukturyzacja i Modernizacja Sektora Żywnościowego oraz Rozwoju Obszarów Wiejskich (SPO RiMSZoROW).

Działania wspierające małe i średnie przedsiębiorstwa znajdowały się przede wszystkim w SPO WKP (m.in. działania 2.1, 2.3) oraz w ZPORR (m.in. działanie 3.4).

Obecnie małe i średnie przedsiębiorstwa funkcjonują w warunkach perspektywy strategicznej zaproponowanej przez Wspólnotę Europejską **na lata 2007-2013**. Działania wspierające są tu zgrupowane w ramach trzech celów: konwergencji, konkurencyjności regionalnej i zatrudnienia oraz europejskiej współpracy terytorialnej [28, s. 31-43]. Cele priorytetowe są finansowane z trzech funduszy: Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego i Funduszu Spójności. Nowy system zakłada m.in. uproszczenie ścieżki przyznania dofinansowania oraz większą przejrzystość zasad realizacji wsparcia [8, s. 27].

Komisja Europejska w ramach polityki spójności na lata 2007-2013 dąży do wydatkowania funduszy na trzy następujące priorytety [15, s. 13]:

- poprawę atrakcyjności państw członkowskich, regionów i miast poprzez zwiększenie dostępności, zapewnienie odpowiedniej jakości i poziomu usług oraz zachowanie ich potencjału środowiskowego,
- wsparcie innowacyjności, przedsiębiorczości i wzrostu gospodarki opartej na wiedzy poprzez zdolności w zakresie badań i innowacyjności, łącznie z nowymi technikami informacyjno-komunikacyjnymi,
- tworzenie większej liczby miejsc pracy poprzez zachęcanie większej liczby bezrobotnych do podjęcia zatrudnienia lub rozpoczęcia działalności gospodarczej, poprawę adaptacyjności pracowników i przedsiębiorstw oraz zwiększenie inwestycji w kapitał ludzki.

W celu realizacji powyższych założeń 14 lutego 2006 Rada Ministrów zaakceptowała wstępny projekt **Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia 2007-2013**. Dokument ten określa programy, priorytety, działania i zasady wdrażania funduszy strukturalnych oraz Funduszu Spójności w latach 2007-2013. Łączna wartość środków finansowych zaangażowanych w realizację NSRO wyniesie ok. 85,6 mld EUR. Z ogólnej sumy środków polityki spójności przekazanych przez UE na realizację NSRO w Polsce 52% będzie pochodzić z EFRR, 15% z EFS oraz 33% z Funduszu Spójności. NSRO będą wdrażane za pomocą programów operacyjnych zarządzanych przez Ministerstwo Rozwoju Regionalnego oraz za pomocą 16. regionalnych programów operacyjnych zarządzanych przez samorządy poszczególnych województw [8, s. 30].

W zakresie wspierania sektora małych i średnich przedsiębiorstw ważną rolę odgrywa PO Konkurencyjna Gospodarka. Jego zadaniem jest wzmocnienie roli

przedsiębiorstw w procesie budowy gospodarki opartej na wiedzy. Przyjęto tu cztery cele szczegółowe. Pierwszym z nich jest wzmocnienie pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw. Następnym celem jest zwiększenie wpływu sektora nauki na gospodarkę. Kolejny to tworzenie miejsc pracy w nowoczesnej gospodarce. Ostatni zakłada wzmocnienie powiązań międzynarodowych polskiej nauki i gospodarki [20, s. 99].

Program PO KG zakłada wsparcie innowacyjnych projektów przedsiębiorstw, prowadzenie prac badawczo-rozwojowych, inwestycji, tworzenie miejsc pracy, doradztwo i organizację szkoleń. Dodatkowo wsparciem zostaną objęte także instytucje otoczenia biznesu oraz sektor nauki działający na rzecz zwiększenia innowacyjności polskich przedsiębiorstw. Zgodnie ze szczegółowym planem podziału funduszy strukturalnych w Polsce na program operacyjny PO Konkurencyjna gospodarka przeznaczony jest 11,7% całości środków czyli ok. 7 mld EUR [8, s. 31]. Znaczna część działań w tym zakresie wdrażana jest na poziomie województw poprzez 16 regionalnych programów operacyjnych, w ramach których co najmniej 1/3 alokacji zostanie przeznaczona na wsparcie rozwoju przedsiębiorczości [20, s. 104].

### 3. Rola instytucji otoczenia biznesu we wspieraniu rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw

Pozyskiwane przez Polskę środki pomocowe sprzyjają powstawaniu nowych ośrodków, które mogą wyspecjalizować się w świadczeniu innowacyjnych usług dla małych i średnich przedsiębiorstw. W zdobywaniu wiedzy na temat innowacyjności, nowych technologii, a także rozwoju myśli ekonomicznej prym powinny wieść ośrodki akademickie, instytuty naukowe lub centra transferu technologii. Wobec tego ważne jest zacieśnienie kontaktów pomiędzy nauką a przemysłem. Takim spoiwem, łączącym potrzeby dwóch dziedzin, mogą stać się **instytucje otoczenia biznesu**, świadczące specjalistyczne usługi dla przedsiębiorców, a jednocześnie korzystające z wiedzy i doświadczenia ośrodków naukowych [14, s. 214].

Wśród organizacji zaliczanych do grona instytucji otoczenia biznesu występuje wiele różnorodnych form prawnych i zakresów usług. Wynika stąd możliwość wprowadzenia wielu różnych kryteriów ich klasyfikacji. Często zdarza się, że instytucje otoczenia biznesu są utożsamiane z instytucjami wspierającymi działalność małych i średnich przedsiębiorstw. W szerokim znaczeniu pojęcia „wsparcia” instytucje wspierające działalność firm sektora MŚP powiązane są ściśle ze źródłami wspierania działań przedsiębiorczych i podzielić je na formalne (organizacje członkowskie, związki zawodowe, instytucje edukacyjne, fundusze ryzyka, profesjonalni doradcy, prawnicy, księgowi, banki, organizacje non-profit itp.) i nieformalne (rodzina, znajomi,

społeczność lokalna, organizacje wyznaniowe itp.). Inne klasyfikacje mogą uwzględniać takie czynniki jak: podstawowy cel działania (komercyjny i niekomercyjny), zasięg terytorialny (lokalne i regionalne, krajowe, międzynarodowe), formę prawną czy rodzaj prowadzonej działalności [4, s. 190].

Definicję instytucji wspierających działalność małych i średnich przedsiębiorstw uwzględniającą wąskie znaczenie słowa wsparcie można znaleźć np. w Sektorowym Programie Operacyjnym Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw. Określono, iż do instytucji wspierających działalność firm sektora MŚP należą osoby prawne, których cele statutowe związane są z zadaniami realizowanymi przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości, posiadające siedzibę na terenie Rzeczypospolitej Polskiej i spełniające jednocześnie następujące warunki [4, s. 191]:

- nie działają dla zysku lub przeznaczają zysk na cele statutowe,
- zatrudniają pracowników posiadających kwalifikacje niezbędne do świadczenia usług na rzecz małych i średnich przedsiębiorców,
- posiadają niezbędny potencjał ekonomiczny i techniczny oraz doświadczenie w zakresie świadczenia usług na rzecz firm sektora MŚP.

Instytucje otoczenia biznesu to podmioty infrastruktury usługowej, które wspomagają prowadzenie działalności gospodarczej takie jak: stowarzyszenia i izby gospodarcze, fundacje i agencje rozwoju lokalnego i regionalnego, przedsiębiorstwa doradcze, instytucje pośrednictwa finansowego, organizacje edukacyjne (szkoły wyższe i instytuty badawcze), związki ekologiczne i inne tzw. szczególne grupy wpływu [3, s. 194].

Zakres prowadzonej działalności przez instytucje otoczenia biznesu sprawia, że w szeregu sfer działalności, których przedsiębiorstwo może natrafić na bariery dla swojego rozwoju możliwe jest wsparcie ze strony wymienionych wyżej podmiotów. Instytucje te mogą służyć pomocą merytoryczną, jak również kapitałową celem wsparcia rozwoju MŚP, a ich działalność może także prowadzić do powstawania nowych firm [31, s. 237].

Organizacje ukierunkowane na wspieranie działań przedsiębiorczych mogą wpływać na pojawienie się tzw. efektu synergii w danym regionie. Efekt ten polega na współdziałaniu różnych instytucji wspierających rozwój przedsiębiorczości oraz łącznym oddziaływaniu lokalnych czynników, zjawisk i procesów tworzących uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości [2, s. 96]. Brak koordynacji działania tych podmiotów prowadzi do sytuacji, gdy każdy z nich realizuje swoje własne cele, nie zawsze nastawione na kierunki pożądane z punktu widzenia rozwoju danego regionu [3, s. 194].

Organizacje otoczenia biznesu można więc analizować jako określony układ instytucjonalny, rozumiany jako zespół instytucji, których zadaniem jest inicjowanie i sterowanie rozwojem regionu, wspólnie z występującymi pomiędzy nimi powiązaniem i to zarówno o charakterze wewnętrznym, jak i zewnętrznym [12, s. 105-106]. Te powiązania kształtują sieć instytucjonalną,



a podmioty je tworzące są infrastrukturą instytucjonalną [17, s. 335] lub tworzą tzw. gęstość instytucjonalną [25, s. 323] na danym obszarze prowadząc często do pojawienia się struktur sieciowych lub układów klastrowych.

Działania tychże instytucji mogą być rozpatrywane dwojako. Po pierwsze, jako organizacje, które poprzez swoje działania stabilizują oraz uruchamiają endogeniczne czynniki rozwoju. Funkcjonują one bowiem w odpowiednim otoczeniu, reagując na zmiany w nim zachodzące oraz indukując własne sygnały do otoczenia. Drugim elementem jest otoczenie, które dzięki swoim specyficznym cechom jak m.in. aktywność, otwartość oraz zdolność do ciągłego uczenia się stwarza warunki do powstawania innowacji [6, s. 70].

W nowej koncepcji polityki regionalnej źródłem innowacji nie jest pojedyncze przedsiębiorstwo, a środowisko w którym ono funkcjonuje. Środowisko to rozumiane, jako otoczenie składa się ze: społeczności lokalnej, elementów materialnych i niematerialnych oraz właśnie instytucji [13, s. 9-18]. Określa się je mianem: instytucji otoczenia biznesu, okołobiznesowych, instytucji wsparcia rozwoju gospodarczego, infrastruktury otoczenia biznesu, infrastruktury rynkowej, instytucji non-profit, instytucji rozwoju lokalnego, instytucji pozarządowych itp. [26, s. 188].

Można wyróżnić dwa zasadnicze typy instytucji otoczenia biznesu, szczególnie tych działających non-profit, a mianowicie: wspierające przedsiębiorczość (inkubatory, agencje rozwoju, parki, fundusze gwarancyjne i poręczeń kredytowych) oraz wzbogacające społeczeństwo obywatelskie i przyczyniających się do budowy kapitału społecznego na danym obszarze (towarzystwa, stowarzyszenia, kluby zainteresowań) [10, s. 1-18].

Wiele niekomercyjnych instytucji otoczenia biznesu zrzeszonych jest w Krajowym Systemie Usług (KSU) dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw. KSU powstał w październiku 1996 r. z inicjatywy Polskiej Fundacji MŚP (obecnie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości), System ten był jednym z istotniejszych projektów realizowanych w ramach programu PHARE [30, s. 133]. KSU jest siecią dobrowolnie współpracujących ze sobą niekomercyjnych organizacji świadczących na rzecz sektora MŚP oraz osób podejmujących działalność gospodarczą. Misją tego systemu jest partnerskie wspieranie rozwoju małych i średnich przedsiębiorców, a podstawowym celem jest zwiększenie konkurencyjności polskich MŚP poprzez dostarczenie im kompleksowej oferty wysokiej jakości usług oraz przygotowanie ich do działania na Jednolitym Rynku Unii Europejskiej [14, s. 215-216].

Krajowy System Usług dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw to infrastruktura organizacyjna około 200 instytucji wyspecjalizowanych w świadczeniu różnego rodzaju usług dla przedsiębiorstw i osób podejmujących działalność gospodarczą. Organizacje zarejestrowane w KSU współpracują ze sobą na szczeblu regionalnym (wojewódzkim) i ogólnopolskim. Spośród ośrodków KSU rekrutują się: Regionalne Instytucje Finansujące oraz ww.

Punkty Konsultacyjne i ośrodki Krajowej Sieci Innowacji. W KSU współpracuje ponad połowa wszystkich działających w Polsce funduszy pożyczkowych oraz ponad 20% wszystkich działających w Polsce funduszy poręczeniowych.

W latach 2008-2013 obszary wspierane w ramach KSU obejmują usługi [21]:

- informacyjne dla przedsiębiorców i osób zamierzających rozpocząć działalność gospodarczą,
- proinnowacyjne dla przedsiębiorców,
- finansowe – udzielanie pożyczek dla przedsiębiorców,
- finansowe – udzielanie poręczeń kredytów lub pożyczek dla przedsiębiorców.

**Tabela 2.** Rodzaje instytucji otoczenia biznesu ze względu na pełnione funkcje

<b>Funkcje</b>	<b>Rodzaje instytucji</b>
Szkolenie, doradzanie, informowanie	Ośrodki doradczo-szkoleniowe w tym: centra wspierania biznesu, ośrodki wspierania przedsiębiorczości, agencje rozwoju regionalnego, kluby i centra przedsiębiorczości funkcjonujące w ramach stowarzyszeń i fundacji, strukturach izb przemysłowo-handlowych, rzemieślniczych czy związkach pracodawców.
Udzielanie pożyczek, poręczeń i gwarancji	– fundusze gwarancyjne, – lokalne fundusze pożyczkowe, – inkubatory akademickie,
Wspieranie uruchamiania własnej działalności	– inkubatory przedsiębiorczości, – inkubatory technologiczne, – inkubatory akademickie,
Dostarczanie i transfer Zaawansowanych rozwiązań technicznych i technologicznych (w tym infrastruktury)	– centra transferu technologii, – parki przemysłowe i technologiczne, – inkubatory technologiczne, – organizacje naukowo-techniczne
Dostarczanie kapitału wysokiego ryzyka	Fundusze venture capital/private equity (w tym seed capital)

*Źródło: [6, s. 70.]*

Instytucje otoczenia biznesu występują głównie jako **partner sektora publicznego i prywatnego** w kształtowaniu rzeczywistości społeczno-gospodarczej danego regionu. Realizują cele społeczno – gospodarcze m.in. poprzez: intensyfikację regionalnej i lokalnej przedsiębiorczości, tworzenie sieci współpracy pomiędzy podmiotami gospodarczymi, a pozostałymi uczestnikami regionalnego lub lokalnego rynku, przyspieszają i ułatwiają obieg informacji

i wdrażanie zaawansowanych technologii. Instytucje te przygotowują również mieszkańców do samozatrudnienia oraz zdobywania dodatkowej wiedzy i umiejętności. Przyczyniają się dodatkowo do przyciągania obcego kapitału oraz turystów do regionu, co z kolei sprzyja tworzeniu nowych miejsc pracy oraz usług komplementarnych. Organizacje otoczenia biznesu tworzą innowacyjne środowisko lokalne, które szybko reaguje na zmiany i dostosowuje się do nich, co wpływa na poprawę i wzrost konkurencyjności regionu [6, s. 70].

Biorąc pod uwagę kryterium pełnionych funkcji przez instytucje otoczenia biznesu można je podzielić na kilka grup co przedstawiono w tabeli 2.

Instytucje te bardzo często łączą sferę publiczną z prywatną, co jest przyczyną tego, iż państwo jest zbyt oddalone od podmiotów gospodarczych, które z kolei zbyt słabo artykułują swoje problemy i oczekiwania, a zatem skuteczność i efektywność wzajemnych kontaktów jest ograniczona. Zdaniem T. Markowskiego w ramach instytucji pozarządowych, instytucji non-profit łączone są środki pochodzące ze źródeł państwowych i prywatnych, w celu podejmowania zadań, które wykraczają poza obszar aktywności obydwu sektorów [18, s. 21-22].

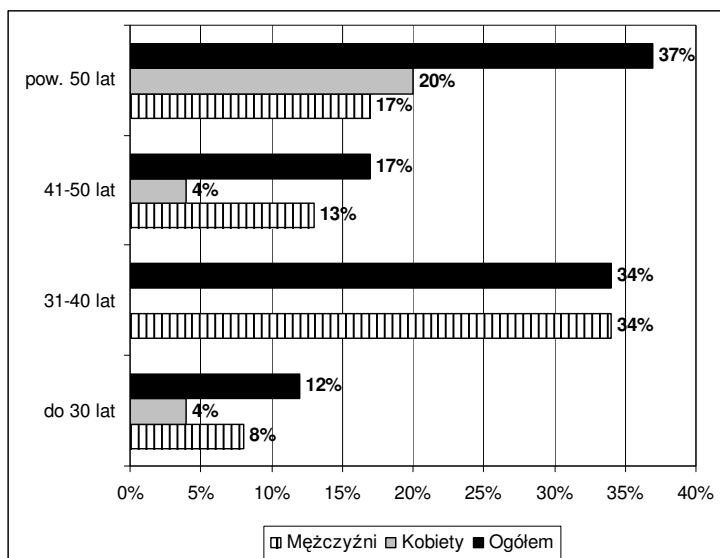
Wymienione powyżej instytucje mają różny charakter, prowadzą różne rodzaje działalności skierowane do różnych odbiorców, mają odmienny zasięg oddziaływania, źródła finansowania i struktury organizacyjne. Pomimo tylu rozbieżności między poszczególnymi instytucjami tworzą one bazę rozwoju i są jednym z czterech filarów rozwoju lokalnego. Ich działalność umożliwia bezpośrednie kontakty z lokalnymi przedsiębiorcami, ale także pozwala podnosić kwalifikacje ludności lokalnej i sprzyja tworzeniu kapitału społecznego na danym obszarze [5, s. 360].

#### **4. Metodyka prowadzonych badań i charakterystyka analizowanych podmiotów gospodarczych**

Realizacji celu pracy poświęcono badania empiryczne prowadzone metodą ankiety na grupie niewielkich przedsiębiorców prowadzących działalność gospodarczą jako osoby fizyczne. Listę analizowanych podmiotów **sporządzono w sposób celowy**, koncentrując się na firmach, które trakcie swojego istnienia rozwinęły swoją działalność, mają różny zasięg oddziaływania oraz wstępnie zgodziły się zaangażować w realizowany proces badawczy.

Jako technikę badawczą wykorzystano ankietę rozdawaną bezpośrednio respondentom, natomiast narzędziem badawczym był kwestionariusz ankiety. Łącznie przekazano 30 kwestionariuszy, z czego bezpośrednio odebrano 24 ankiety (wskaźnik zwrotności 80%). Pozostałych sześciu respondentów odmówiło ostatecznie udziału w badaniu. Po weryfikacji otrzymanych kwestionariuszy wszystkie zakwalifikowano do ostatecznej analizy.

Respondentami byli właściciele badanych podmiotów. Występowało w tym przypadku połączenie funkcji właścicielskich i menedżerskich, co jest charakterystyczne dla przedsiębiorstw będących we wstępnych fazach rozwoju. W tej sytuacji występuje także silne nacechowanie społecznej struktury przedsiębiorstwa przez osobę właściciela. Ankietowani to głównie mężczyźni, którzy stanowili 72% badanej populacji. Strukturę respondentów w zależności od płci i wieku przedstawiono na rysunku 1.



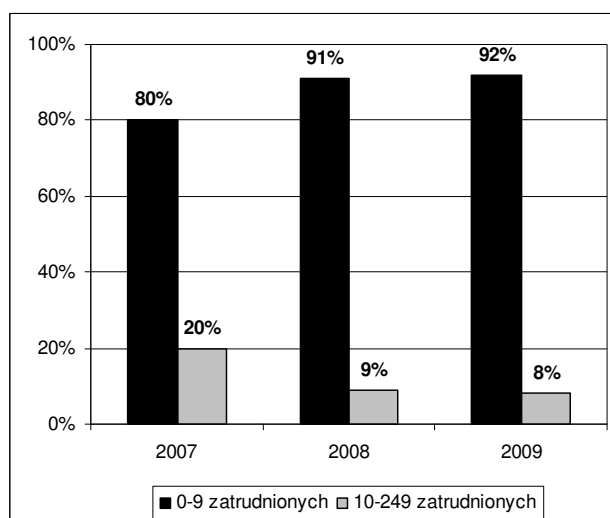
**Rys. 1.** Struktura respondentów w zależności od płci i wieku

*Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań.*

Najliczniejszą grupę wśród respondentów stanowią mężczyźni w przedziale wiekowym 31-40 lat. Udział tej grupy ankietowanych wynosi 34% ogółu badanych oraz 47% wszystkich analizowanych mężczyzn. Kolejną liczną grupę ankietowanych, stanowią kobiety w przedziale wiekowym powyżej 50 lat. Grupa ta stanowi 20% całej badanej zbiorowości oraz 71% wszystkich analizowanych kobiet. W tym samym przedziale wiekowym wśród respondentów znajduje się 24% ankietowanych mężczyzn, co stanowi 17% całej badanej populacji.

Zdecydowana większość analizowanych firm to **mikroprzedsiębiorstwa**, spełniające definicję zawartą w ustawie o swobodzie działalności gospodarczej, uwzględniając także kryterium przychodowe i bilansowe [32, art. 104-106] oraz niezależności właścicielskiej podmiotu [7]. W dalszych analizach, z powodu małej liczby średnich przedsiębiorstw wśród badanych podmiotów, dokonano

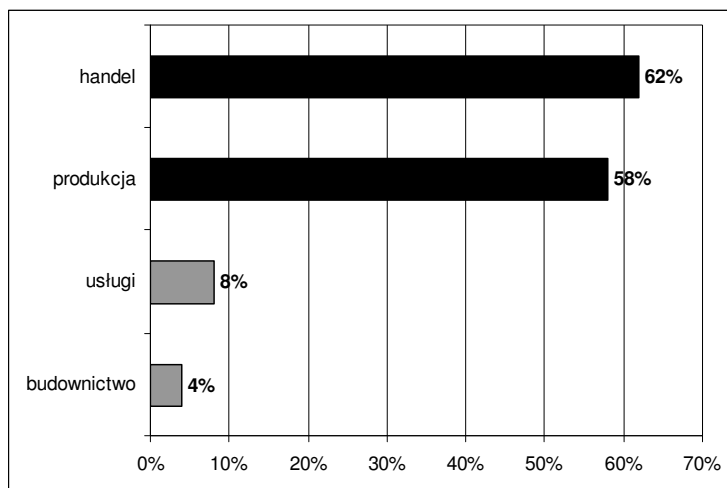
połączenia firm małych i średnich w jedną grupę. Wielkość ankietowanych przedsiębiorstw w poszczególnych latach przedstawiono na rysunku 2.



**Rys. 2.** Wielkość badanych przedsiębiorstw w poszczególnych latach  
*Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań.*

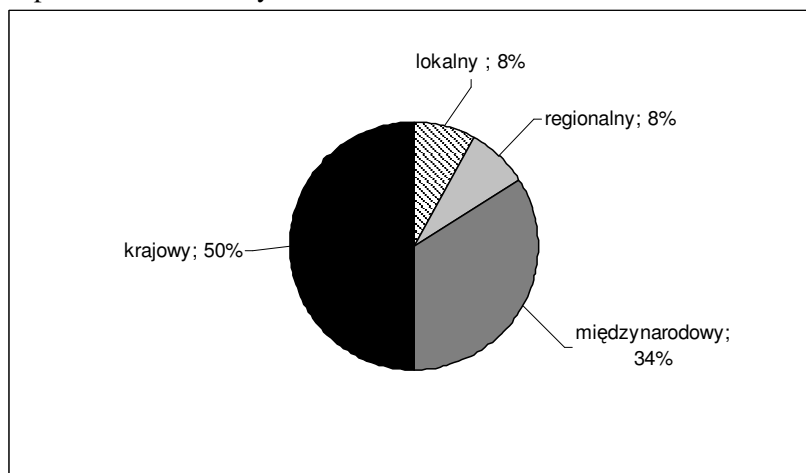
Z pośród 24 badanych małych i średnich przedsiębiorstw, w roku 2007 działalność gospodarczą prowadziło 20 firm, z czego 80% stanowiły mikroprzedsiębiorstwa, a pozostałe 20% małe/średnie podmioty. W roku następnym funkcjonowały już 22 przedsiębiorstwa, z których firmy zatrudniające od 0-9 pracowników stanowiły 91% analizowanych podmiotów, a te skupiające 10-249 pracowników skupiały 9% zaangażowanych w badania. W 2009 funkcjonowały, już rzecz jasna wszystkie 24 analizowane przedsiębiorstwa, z czego 92% spośród nich to mikroprzedsiębiorstwa, a 8% zaliczało się do grupy małych/średnich firm.

Zaangażowane w badania przedsiębiorstwa działały w czterech sektorach: handlu, produkcji, usługach i budownictwie. Z przeprowadzonych badań wynika, iż najwięcej z analizowanych firm bo aż 62% działa w sektorze handlu. Niewiele mniej bo 58% respondentów z zaangażowanych w badania prowadzi swoją działalność w sektorze produkcji. Dwa sektory, w których działa najmniej z ankietowanych firm to sektor usługowy (8%) oraz budowniczy (4%). Procentowy udział badanych firm w poszczególnych sektorach zaprezentowano na rysunku 3.



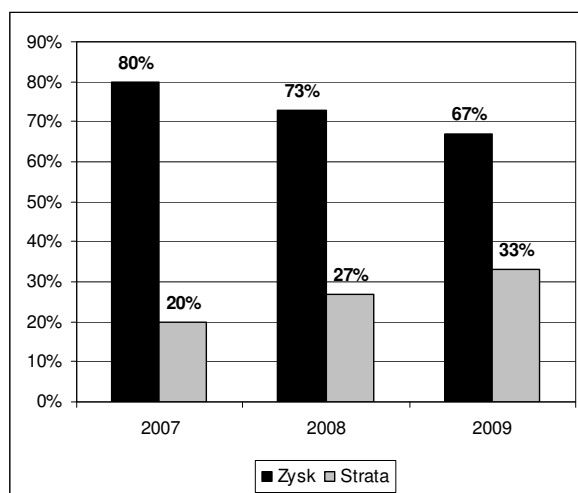
**Rys. 3.** Dominujący pod względem przychodów sektor działania ankietowanych firm  
*Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań.*

Na podstawie badań określono również **obszar rynkowego oddziaływania firm**. Większość zaangażowanych w badania firm działania na terenie całego kraju. Do tej grupy zalicza się 50% analizowanych przedsiębiorstw. Kolejna grupa skupia 34% firm działających międzynarodowo tzn. na terenie kraju oraz zajmujących się eksportem. Dwa pozostałe obszary działania, które uzyskały po 8% wskazań to obszar regionalny (województki) oraz lokalny (miejscowości). Wyniki przedstawiono na rysunku 4.



**Rys. 4.** Obszar działania rynkowego badanych przedsiębiorstw  
*Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań.*

Większość z analizowanych firm **generuje zyski**, jednak w ostatnich latach zauważono tendencję spadkową osiąganych profitów. Na rysunku 5 przedstawiono uzyskane zyski lub straty badanych przedsiębiorstw w poszczególnych latach.



**Rys. 5.** Wyniki finansowe badanych przedsiębiorstw

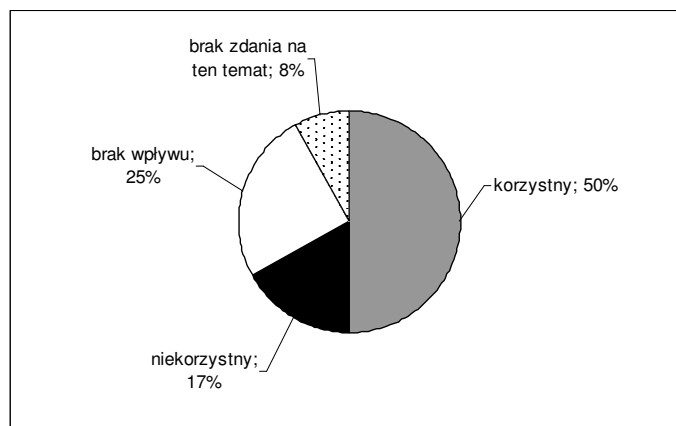
*Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.*

W okresie 2007-2009 odnotowano spadek liczby firm generujących zysk. Trzeba jednak wziąć pod uwagę, iż w roku 2007 istniało 20 spośród 24 ankietowanych firm, a w roku następnym powstały kolejne. Na przestrzeni analizowanego okresu liczba firm osiągających zyski nie zmieniła się i wynosiła 16 podmiotów, natomiast nowo otwarte przedsiębiorstwa wskazywały straty w latach 2008 – 2009.

## **5. Opinie przedsiębiorców na temat członkostwa w Unii Europejskiej oraz wykorzystania instrumentów wsparcia firm sektora MŚP**

W pierwszej części badań poddano analizie opinie przedsiębiorców na temat wpływu integracji z Unią Europejską na kondycję i rozwój ich przedsiębiorstw. Według odpowiedzi udzielonych przez respondentów wstąpienie Polski do struktur Unii Europejskiej ma korzystny wpływ na rozwój 50% badanych przedsiębiorstw. Tylko 17% procent uznało, iż ten wpływ nie jest korzystny. Z drugiej strony 1/4 ankietowanych zauważyła brak większych interakcji pomiędzy rozwojem swoich przedsiębiorstw oraz procesem integracji europejskiej.

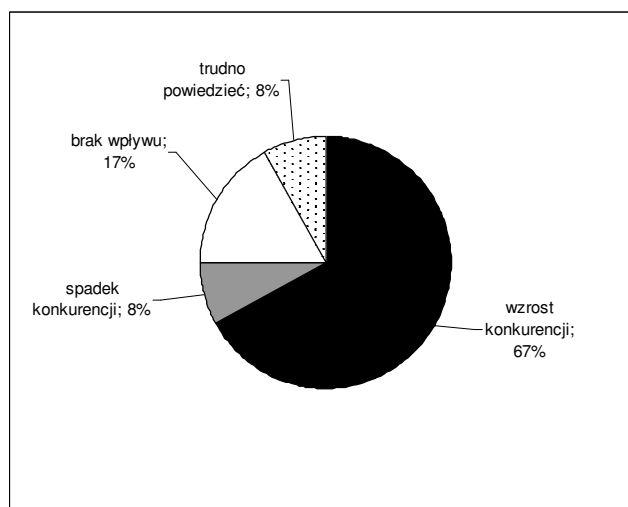
Może to być spowodowane działaniami na ograniczonych geograficznie rynkach (krajowym, regionalnym, bądź lokalnym). Wyniki przedstawiono na rysunku 6.



**Rys. 6.** Opinie respondentów na temat wpływu integracji z UE na kondycję i rozwój badanych przedsiębiorstw

*Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań.*

W kolejnej części badań poproszono respondentów o wyrażenie opinii na temat poziomu konkurencji w obszarze ich działania rynkowego po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Odpowiedzi respondentów przedstawiono na rysunku 7.



**Rys. 7.** Wpływ integracji Polski z UE na odczuwany poziom konkurencji w obszarze działania rynkowego badanych przedsiębiorstw

*Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań.*



Większość przedsiębiorców (67%) stwierdziło, iż w wyniku integracji europejskiej w ich obszarze działania rynkowego wzrosła konkurencja. Z drugiej strony tylko 8% ankietowanych uznało, że integracja spowodowała spadek konkurencji. Podobnie, jak w poprzedniej części badań pewna część osób biorących udział w badaniach (17%) stwierdziła, iż proces przystąpienia Polski do Unii Europejskiej nie wpłynął na poziom konkurencyjności na rynku, na którym działają ich przedsiębiorstwa.

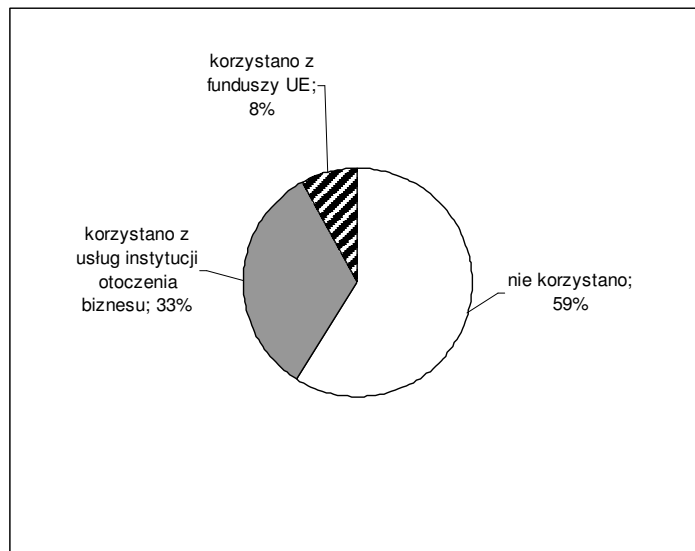
Istotnym obszarem prowadzonych badań była analiza świadomości i zakresu wykorzystania instrumentów wsparcia oferowanych małym i średnim przedsiębiorstwom w strukturach Unii Europejskiej. W Polsce instrumenty takie są jeszcze stosunkowo rzadko wykorzystywane przez firmy sektora MŚP, ale w krajach tzw. „starej Unii” jest to coraz bardziej powszechne zjawisko. Wsparcie dla małych i średnich przedsiębiorstw można uzyskać głównie dzięki pomocy instytucji otoczenia biznesu oraz funduszy strukturalnych Unii Europejskiej. Zakres pomocy oferowany przez te instytucje obejmuje szeroki wachlarz usług oraz świadczeń finansowych na rzecz firm sektora MŚP.

Małe i średnie przedsiębiorstwa za pośrednictwem instytucji otoczenia biznesu mogą otrzymać pomoc w zakresie: organizacji szkoleń, doradztwa prawno-finansowego, usług informacyjnych, udzielania pożyczek, poręczeń lub gwarancji, porad prawnych. Wsparcie może dotyczyć pomocy przy uruchamianiu własnej działalności gospodarczej, dostarczaniu zaawansowanych rozwiązań technicznych i technologicznych, wsparcia przy wypełnianiu druków itp. Wiele z tych działań finansowanych jest ze środków Unii Europejskiej. W ramach pomocy można uzyskać ponadto bezzwrotne dotacje finansowe na rozwój przedsiębiorstwa.

Rozpatrując szanse płynące wraz z pozyskiwaniem środków z funduszy Unii Europejskiej, należy wymienić przede wszystkim możliwości wzrostu konkurencyjności polskich firm na rynkach europejskich. Konkurencyjność ta może wzrastać zarówno poprzez inwestycje w środki trwałe, jak i zwiększanie potencjału opartego na wiedzy. Dostosowywanie się polskich firm do poziomu, jaki istnieje obecnie w państwach tzw. „starej Unii”, będzie procesem długotrwałym, lecz szansą na jego przyspieszenie są właśnie fundusze i inne instrumenty pomocowe, zwłaszcza dla firm sektora MŚP.

W celu poznania zakresu wsparcia, z którego korzystają właściciele firm sektora MŚP w ankiecie postanowiono jedną z części poświęcić zagadnieniom związanym z oceną wykorzystania dostępnego wsparcia ze strony Unii Europejskiej i instytucji otoczenia biznesu. Jedno z pytań dotyczyło wykazania czy badane przedsiębiorstwa korzystały kiedyś z pomocy instytucji otoczenia biznesu lub ze środków unijnych. Okazuje się, że wśród respondentów 33% korzystało z pomocy udzielanej przez instytucje otoczenia biznesu. Natomiast tylko 8% ankietowanych korzystało z wsparcia oferowanego bezpośrednio przez fundusze strukturalne Unii Europejskiej. Niepokojącym zjawiskiem jest fakt,

że aż 59% w ogóle nie korzystało z żadnej formy pomocy oferowanej dla sektora MŚP. Odpowiedzi respondentów przedstawiono na rysunku 8.

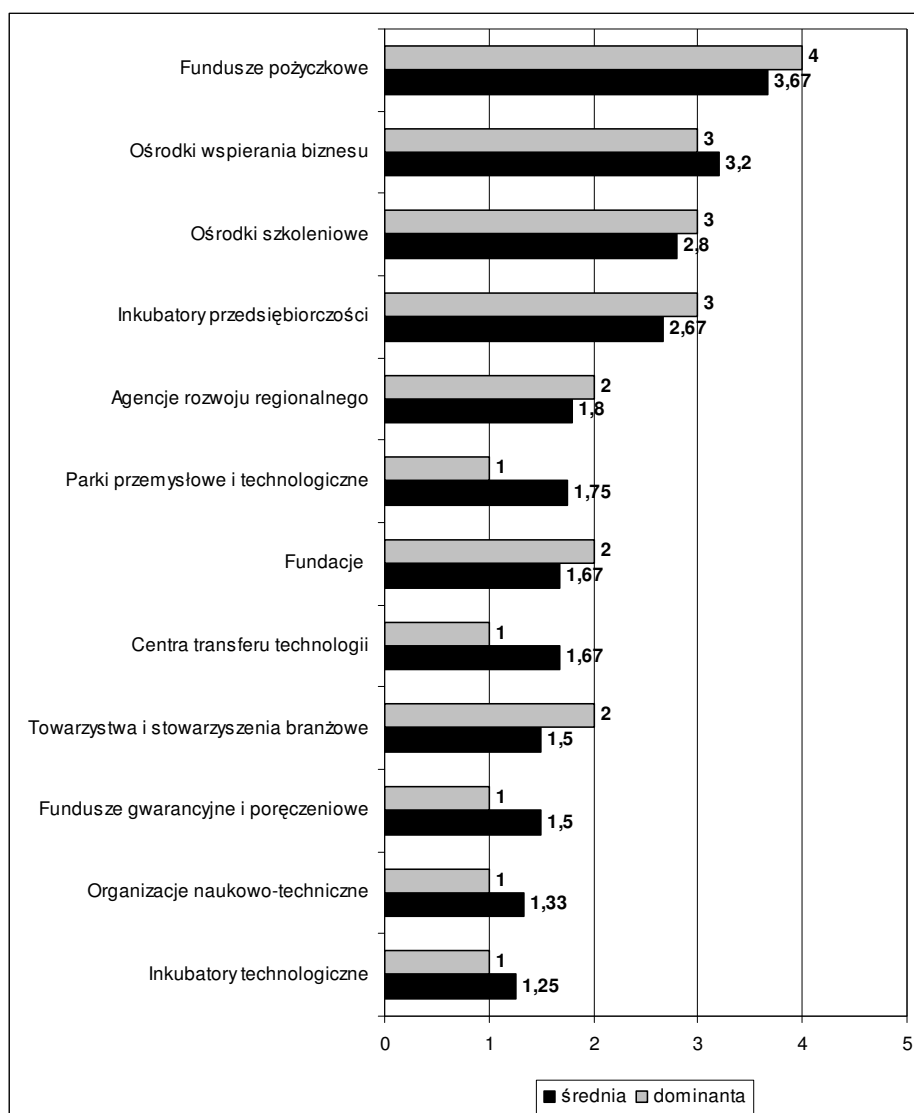


**Rys. 8.** Opinie respondentów na temat wykorzystania wsparcia ze strony funduszy UE oraz instrumentów oferowanych przez instytucje otoczenia biznesu

*Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań.*

Kolejne pytanie dotyczyło opinii przedsiębiorców korzystających z usług instytucji otoczenia biznesu na temat przydatności współpracy z poszczególnymi instytucjami dla procesów rozwojowych ich przedsiębiorstw. Ankietowani oceniali przydatność współpracy w skali od 1 (bardzo niska ocena) do 5 (bardzo wysoka ocena). Do analizy uzyskanych wyników wykorzystano miary statystyczne takie jak: średnia i dominanta.

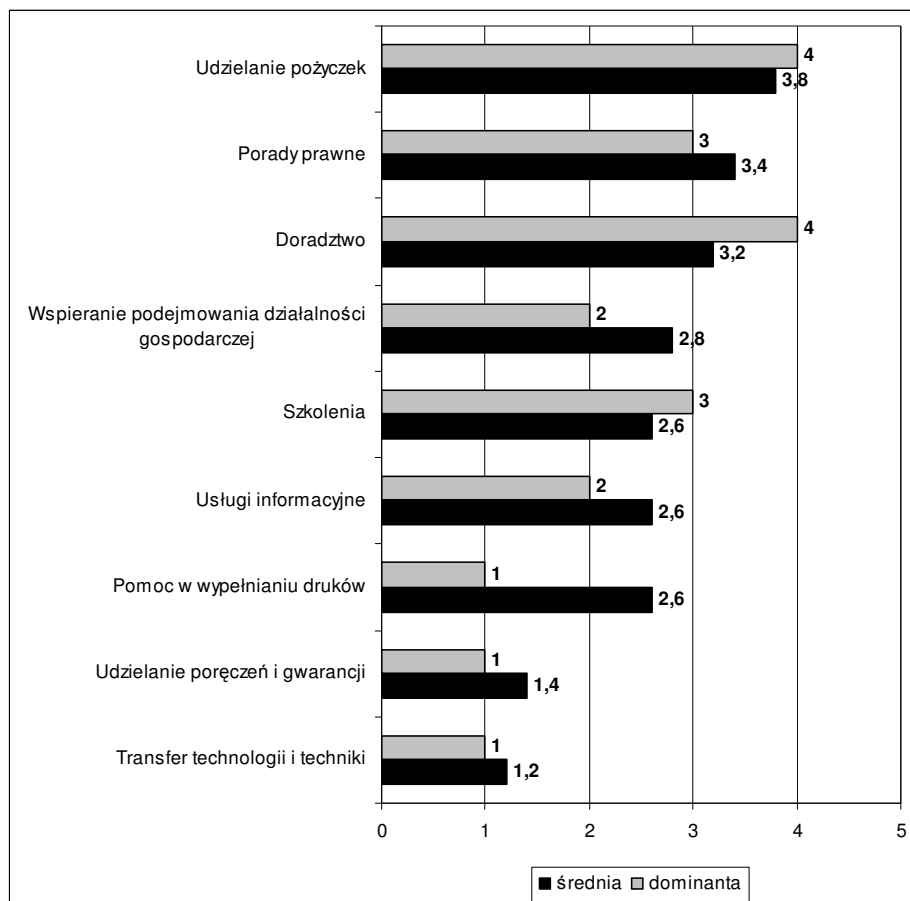
Ankietowani uznali, że wysoki wpływ na rozwój ich przedsiębiorstw mogą mieć instytucje pożyczkowe, oferujące wsparcie finansowe. Średnio przydatne są dla nich ośrodki wspierania biznesu. Respondenci średnio oceniają również ośrodki szkoleniowo-badaniowe, inkubatory przedsiębiorczości oraz agencje rozwoju regionalnego. Według ankietowanych najmniejsze znaczenie dla rozwoju badanych przedsiębiorstw może mieć współpraca z klubami zainteresowań, funduszami gwarancyjnymi i poręczeniowymi oraz z organizacjami naukowo-technicznymi. Strukturę odpowiedzi udzielonych przez przedsiębiorców biorących udział w badaniach przedstawiono na rysunku 9.



**Rys. 9.** Opinie respondentów na temat przydatności współpracy z poszczególnymi instytucjami otoczenia biznesu dla rozwoju ich przedsiębiorstw  
*Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.*

Kolejne pytanie skierowane do respondentów korzystających z usług instytucji otoczenia biznesu dotyczyło oceny przydatności różnorodnych instrumentów wspierania małych i średnich przedsiębiorstw, które można uzyskać za pośrednictwem tych instytucji. Ankietowani przedsiębiorcy oceniali przydatność poszczególnych instrumentów wspierania rozwoju w skali od 1

(bardzo niska ocena przydatności wsparcia) do 5 (bardzo wysoka ocena). Do analizy uzyskanych wyników wykorzystano takie miary statystyczne, jak średnia i dominanta. Odpowiedzi udzielone przez ankietowanych przedstawiono na rysunku 10.



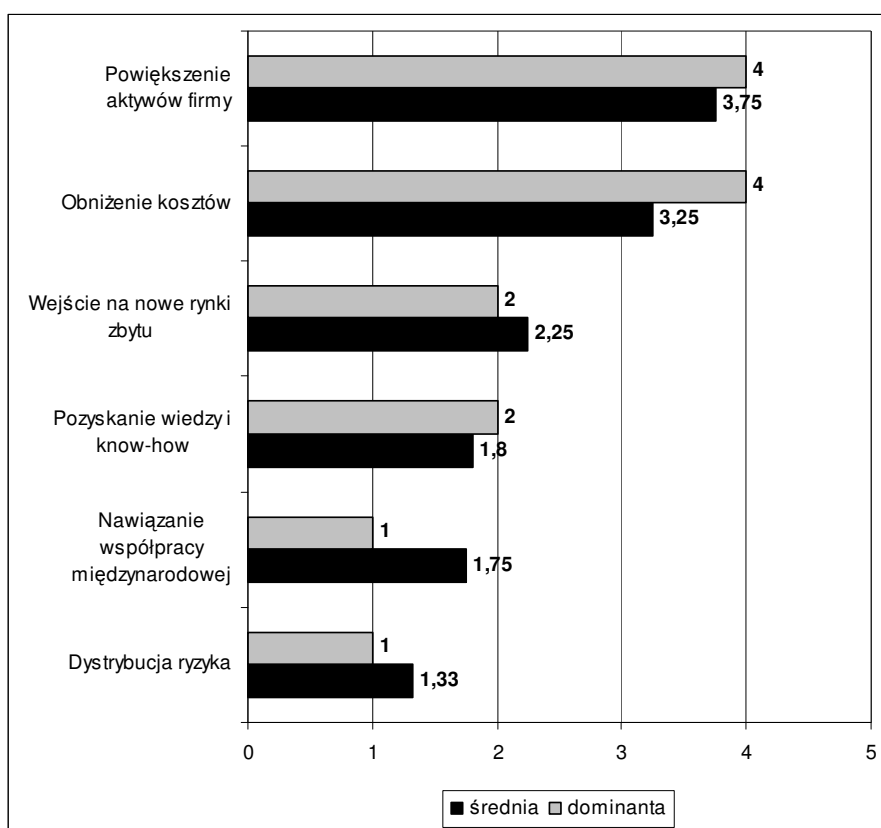
**Rys. 10.** Ocena przydatności instrumentów wspierania rozwoju oferowanych przez instytucje otoczenia biznesu

*Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań.*

Respondenci wysoko ocenili przydatność pożyczek oferowanych z sektora pozabankowego dla rozwoju ich przedsiębiorstw. Instrumenty te wymagają nawiązania współpracy z licznymi funduszami pożyczkowymi, które również zostały ocenione jako instytucje istotnie wspierające rozwój badanych przedsiębiorstw (rys. 9). Na średnim poziomie oceniono natomiast przydatność takich instrumentów wspierania rozwoju, jak porady prawne, usługi doradcze,

czy różnorodne formy wsparcia dla osób podejmujących działalność gospodarczą. Niskie oceny otrzymały możliwości pomocy w wypełnianiu druków, udzielanie poręczeń i gwarancji służących pozyskaniu wsparcia finansowego z innych źródeł, a także pomoc w zakresie transferu technologii i techniki.

Kolejne pytanie dotyczyło tych przedsiębiorstw, które korzystały bezpośrednio z unijnych programów wsparcia. Poproszono respondentów o określenie celów, na jakie chcieli otrzymać wsparcie oraz ocenę korzyści dla rozwoju przedsiębiorstw wynikających z ich realizacji. Ankietowani wskazywali cele pozyskiwania wsparcia unijnego oraz określali wagę korzyści dla rozwoju ich przedsiębiorstw, w skali od 1 (bardzo niska ocena) do 5 (bardzo wysoka ocena). Do analizy uzyskanych wyników wykorzystano średnią i dominantę ze wskazań respondentów. Odpowiedzi ankietowanych przedstawiono na rysunku 11.

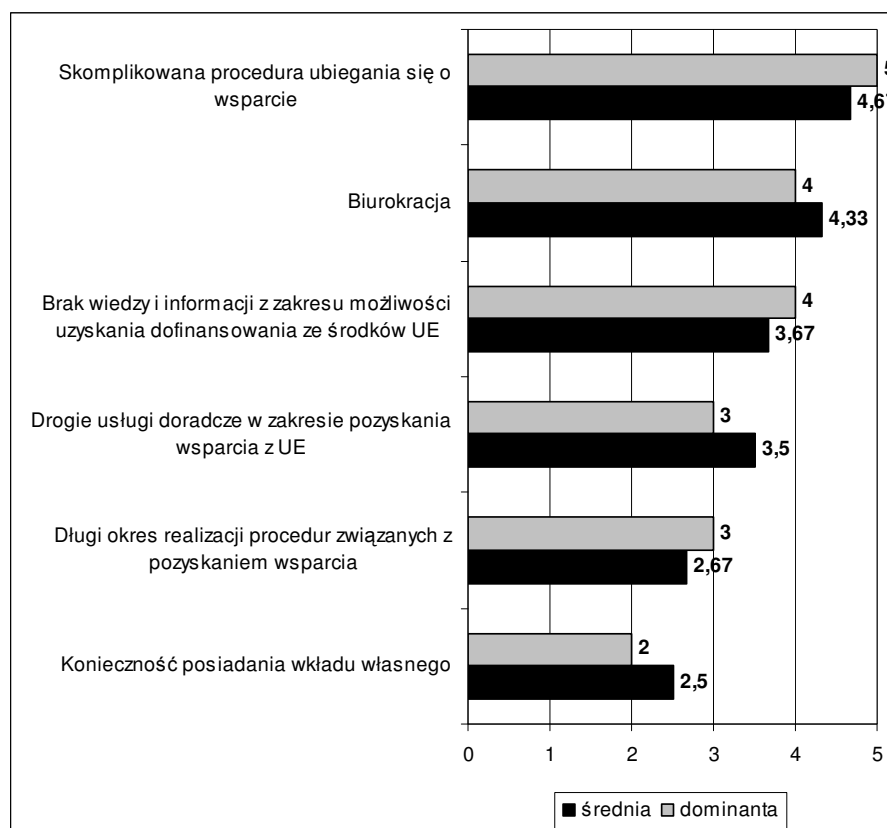


**Rys. 11.** Cele i korzyści wykorzystania wsparcia unijnego przez badane przedsiębiorstwa

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań.

Respondenci za ważny i korzystny cel pozyskiwania wsparcia unijnego wskazali powiększenie aktywów firmy. Ważnym celem było dla nich również obniżenie kosztów funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstwa. Bardzo niskie znaczenie dla ankietowanych miała pomoc w dystrybucji ryzyka, rozwijaniu współpracy międzynarodowej oraz pozyskiwaniu wiedzy i know-how.

W ostatnim pytaniu respondenci, którzy korzystali z unijnego wsparcia zostali poproszeni o ocenę barier, które pojawiły się w procesie pozyskania środków pomocowych. Ankietowani wskazywali bariery pozyskiwania wsparcia unijnego oraz określali ich wagę w skali od 1 (bardzo słaba bariera) do 5 (bardzo silna bariera). Wyniki przedstawione za pomocą średniej i dominanty ze wskazań zaprezentowano na rysunku 12.



**Rys. 12.** Bariery w pozyskaniu dofinansowania z środków unijnych w ocenie badanych przedsiębiorstw

*Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań.*

Za bardzo poważną przeszkodę w pozyskaniu środków unijnych respondenci uznali skomplikowaną procedurę ubiegania się tą formę wsparcia rozwoju przedsiębiorstw. Poważny problem dla ankietowanych stwarza ponadto biurokracja, brak wiedzy i informacji z zakresu możliwości uzyskania dofinansowania, a także drogie usługi doradcze w zakresie wypełniania wniosków. Mniejszym problemem dla ankietowanych jest konieczność posiadania wkładu własnego oraz zbyt długi okres realizacji procedur związanych z projektem.

## 6. Podsumowanie

Przedstawione powyżej, specyficzne uwarunkowania funkcjonowania i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w warunkach integracji europejskiej wskazują na występowanie dwubiegunowych uwarunkowań:

- zagrożeń, związanych przede wszystkim ze zwiększeniem konkurencji rynkowej, liberalizacją wymiany handlowej, kosztami spełniania wymogów formalnych i prawnych oraz
- szans, obejmujących wyzwania globalizacji oraz możliwości wykorzystania środków pomocowych oferowanych w ramach polityki Unii Europejskiej.

Wykorzystanie szans i minimalizacja zagrożeń w znacznym stopniu zależy od potencjału samych, małych i średnich przedsiębiorstw ale również od ich elastycznej zdolności do pozyskiwania zewnętrznych instrumentów wspierania rozwoju oferowanych przez instytucje otoczenia biznesu. W celu przedstawienia opinii przedsiębiorców na temat ich funkcjonowania i rozwoju w warunkach integracji europejskiej oraz możliwości wynikających z wykorzystania zewnętrznych instrumentów wspierania firm sektora MŚP przeprowadzono badania empiryczne metodą ankietową w firmach małej i średniej wielkości z regionu łódzkiego. Prowadzone badania empiryczne pozwalają na sformułowanie następujących wniosków szczegółowych:

- opinie 50% respondentów wskazują, iż wstąpienie Polski do struktur Unii Europejskiej w korzystny sposób wpływa na rozwój badanych przedsiębiorstw. Jedynie 17% procent ankietowanych uznało, iż proces integracji europejskiej jest barierą rozwoju. Z drugiej strony aż 67% badanych stwierdziło, iż w wyniku integracji w ich obszarze działania rynkowego wzrosła konkurencja. Może to być traktowane jako pewna bariera rozwoju, jednak wydaje się, iż badane firmy traktują tą sytuację bardziej jako stymulator zwiększenia wysiłków rynkowych i poszukiwania szans wsparcia oferowanych w nowych warunkach gospodarczych,
- niepokojącym jest fakt, że ponad połowa ankietowanych przedsiębiorców nie korzystała z jakiegokolwiek wsparcia oferowanego bezpośrednio ze strony Unii Europejskiej lub ze strony instytucji otoczenia biznesu.

Wprawdzie 33% badanych korzystało z pewnych form pomocy udzielanej przez instytucje otoczenia biznesu, jednak tylko 8% wykorzystało wsparcie z funduszy strukturalnych UE.

- wśród instrumentów oferowanych przez instytucje otoczenia biznesu badani wysoko ocenili przydatność pożyczek oferowanych z sektora pozabankowego, natomiast na średnim poziomie oceniono przede wszystkim takie rozwiązania, jak porady prawne oraz usługi doradcze. Pozyskanie tych instrumentów wymaga bliskiej współpracy z instytucjami otoczenia biznesu, wśród których respondenci najwyżej ocenili relacje z instytucjami pożyczkowymi oraz licznymi ośrodkami wspierania małego i średniego biznesu,
- wśród celów i korzyści wynikających z pozyskania wsparcia finansowego ze środków UE ankietowani przedsiębiorcy wskazali przede wszystkim możliwość rozwoju poprzez powiększenie aktywów przedsiębiorstwa oraz zdolność do obniżenia kosztów swojej działalności,
- do istotnych barier w pozyskaniu wsparcia finansowego ze środków Unii Europejskiej respondenci zaliczyli skomplikowane procedury ubiegania się o środki pomocowe oraz związany z tym wysoki poziom biurokracji urzędniczej.

Badania dotyczące wpływu procesu integracji europejskiej na rozwój i możliwości wsparcia małych i średnich przedsiębiorstw są utrudnione, przede wszystkim z powodu znacznej liczebności podmiotów sektora MŚP, a także wymogu prowadzenia badań podłużnych. Wnioski wynikające z prowadzonych badań pierwotnych mają ograniczoną wartość poznawczą przede wszystkim z powodu niewielkiej liczebności próby badawczej. Mogą być one jednak użyteczne dla właścicieli i menedżerów małych i średnich przedsiębiorstw podejmujących decyzje dotyczące wykorzystania potencjału wynikające z procesu integracji z Unią Europejską, a także pracowników instytucji otoczenia biznesu realizujących działania pomocowe. Badania z pewnością będą kontynuowane i być może dostarczą wniosków bardziej szczegółowych, uwzględniających również podłużny charakter prowadzonych analiz empirycznych.

## Literatura

- [1] **Aftyka W., Chmielewski A.:** *Małe i średnie przedsiębiorstwa w Unii Europejskiej*, Wydawnictwo M.M., Warszawa 2005.
- [2] **Bednarczyk M.:** *Otoczenie i przedsiębiorczość w zarządzaniu strategicznym organizacją gospodarczą*, Monografie AE w Krakowie, Kraków 1996.



- [3] **Bednarczyk M.:** *Regionalne otoczenie przedsiębiorstw zagranicznych na przykładzie województwa krakowskiego*, [w:] Haffer M., Sudół S. (red.), *Przedsiębiorstwo wobec wyzwań przyszłości*, Wydawnictwo UMK, Toruń 1999.
- [4] **Bieñkowska B.:** *Instytucje wspierające funkcjonowanie małych i średnich przedsiębiorstw w powiecie bielskim*, [w:] Otto J., Stanisławski R. (red.), *Szanse rozwoju polskiego sektora MŚP na Jednolitym Rynku Europejskim, T. 2, Wspieranie rozwoju MŚP na Jednolitym Rynku Europejskim*, Wydawnictwo PŁ, Łódź 2006.
- [5] **Blakely E.J., Bradshaw T.K. (eds.):** *Planning Local Economic Development. Theory and Practice*, Sage Publications, Thousand Oaks-London-New Delhi, 2002.
- [6] **Ciok S., Dołzbłasz S., Raczyk A.:** *Dolny Śląsk. Problemy rozwoju regionalnego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2006.
- [7] *Definicja małych i średnich przedsiębiorstw*, Załącznik nr 1 do Rozporządzenia Komisji Wspólnot Europejskich NR 364/2004 z dnia 25 lutego 2004 r.
- [8] **Dorożyński T.:** *Fundusze strukturalne UE jako instrument wsparcia małych i średnich przedsiębiorstw w świetle perspektywy finansowej 2007-2013*, [w:] Otto J., Stanisławski R. (red.), *Szanse rozwoju polskiego sektora MŚP na Jednolitym Rynku Europejskim, T. 2, Wspieranie rozwoju MŚP na Jednolitym Rynku Europejskim*, Wydawnictwo PŁ, Łódź 2006.
- [9] *European Charter For Small Enterprises*, <http://www.unescochair.uns.ac.rs/sr/docs/smallEnterprises.pdf>, z dnia 30.03.2010.
- [10] **Gorzelał G., Jałowiecki B.:** *Konkurencyjność regionów*, „Studia Regionalne i Lokalne”, nr 1, Warszawa 2000.
- [11] **Greta M., Kostrzewa-Zielińska T.:** *Konkurencyjność sektora MŚP w zjednoczonej Europie – wybrane zagadnienia*, [w:] Lewandowski J. (red.), *Teoria i praktyka zarządzania organizacjami gospodarczymi*, Wydawnictwo PŁ, Łódź 2005.
- [12] **Hausner J., Kudłacz T., Szlachta J. (red.):** *Instytucjonalne przesłanki regionalnego rozwoju Polski*, Studia KPZK PAN, nr 106, Warszawa 1997.
- [13] **Jewtuchowicz A. (red.):** *Środowisko, przedsiębiorczość, innowacje a rozwój terytorialny*, Uniwersytet Łódzki, Łódź 1997.
- [14] **Jeziorska A.:** *Rola instytucji otoczenia biznesu w rozwoju i dostosowaniu polskich MŚP na przykładzie beneficjentów poddziałania 1.1.2 SPO WKP*, [w:] Otto J., Stanisławski R. (red.), *Szanse rozwoju polskiego sektora MŚP na Jednolitym Rynku Europejskim, T. 2, Wspieranie rozwoju MŚP na Jednolitym Rynku Europejskim*, Wydawnictwo PŁ, Łódź 2006.

- [15] Komunikat Komisji, *Polityka spójności wspierająca wzrost gospodarczy i zatrudnienie: Strategiczne Wytyczne Wspólnoty 2007-2013*, Komisja Wspólnot Europejskich, Bruksela, 5 lipca 2005 r., COM(2005) 0299.
- [16] **Lachiewicz S. (red.):** *Małe firmy w regionie łódzkim. Znaczenie – struktura – warunki działania*, Wydawnictwo PŁ, Łódź 2003.
- [17] **Longhi C.:** *Networks, collective learning and technology development in innovative high technology regions: The case of Sophia – Antipolis*, „Regional Studies”, vol. 33, no 4 1999.
- [18] **Markowski T., Kot J., Stawasz D., Stawasz E.:** *Regionalne Systemy Innowacji jako podstawa Budowania konkurencyjności polskich regionów*, „Samorząd Terytorialny”, nr 6/90, Warszawa 1998.
- [19] **Matejun M.:** *Barriers to Development of High-Technology Small and Medium-Sized Enterprises*, Technical University of Lodz Press, Lodz 2008.
- [20] *Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007-2013 wspierające wzrost gospodarczy i zatrudnienie*, Wstępny projekt, dokument zaakceptowany w dniu 14 lutego 2006 r. przez Radę Ministrów, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2006.
- [21] *O czym warto wiedzieć?*, [ksu.parp.gov.pl/pl/rejestracja\\_ksu](http://ksu.parp.gov.pl/pl/rejestracja_ksu), z dnia 30.03.2010.
- [22] **Penc J.:** *Leksykon biznesu*, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 1997.
- [23] **Penc J.:** *Zarządzanie w warunkach globalizacji*, Difin, Warszawa 2003.
- [24] **Penc-Pietrzak I.:** *Strategie biznesu i marketingu*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 2000.
- [25] **Pietrzyk I.:** *Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.
- [26] **Piotrowska-Trybull M.:** *Instytucje otoczenia biznesu i ich wpływ na konkurencyjność regionu*, Oficyna Wydawnicza Włocławskiego Towarzystwa Naukowego, Włocławek 2005.
- [27] *Podstawy Wsparcia Wspólnoty. Promowanie rozwoju gospodarczego i warunków sprzyjających wzrostowi zatrudnienia*, Bruksela - Warszawa, Grudzień 2003, <http://www.fundusze-strukturalne.gov.pl/> z dnia 30.03.2010.
- [28] *Projekt Rozporządzenia Rady UE wprowadzającego ogólne przepisy dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego i Funduszu Spójności*, Bruksela 14.07.2004, COM(2004) 492.
- [29] **Puchajda Z.:** *Problemy integracji Polski z Unią Europejską z uwzględnieniem perspektyw rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] *Perspektywy rozwoju MŚP w warunkach integracji Polski z UE*, Materiały konferencyjne, Wyd. Olsztyńska Wyższa Szkoła Zawodowa im prof. T. Kotarbińskiego, Olsztyn 2000.
- [30] **Skowronek-Mielczarek A.:** *Małe i średnie przedsiębiorstwa-źródła finansowania*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2007.

- 
- [31] **Szymła Z.:** *Rola agencji rozwoju regionu krakowskiego we wspieraniu rozwoju gospodarczego regionu*, [w:] Targalski J. (red.): *Przedsiębiorczość a lokalny i regionalny rozwój gospodarczy*, Wydawnictwo AE w Krakowie, Kraków 1999.
- [32] Ustawa z dnia 2 lipca 2004r. *o swobodzie działalności gospodarczej*, Dz. U. 2004, Nr 173, poz. 1807 z późn. zmianami.
- [33] **Zachorowska A., Kościelniak H.:** *Ekonomiczne i pozaekonomiczne determinanty rozwoju*, Wydawnictwo Wydziału Zarządzania Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2003.
- [34] **Żuber R.:** *Zarządzanie rozwojem przedsiębiorstwa. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2008.

Źródło:

Matejun M, Miller M., Wpływ integracji europejskiej na rozwój i wsparcie małych i średnich przedsiębiorstw, [w:] Matejun M., Szczepańczyk M. (red.), Aktualne problemy zarządzania małymi i średnimi przedsiębiorstwami, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2010, s. 11-37.